

Wirklich immer wieder ausschreiben?

Eine Argumentationsführung zur **Vertragsertüchtigung** anstelle von Ausschreibungen

Herleitung – Begründung – Argumente – Verfahren – Vorgehensweise – Aufwandskalkulation



WER WIR SIND...



Katja Müller-Westing

Kommunikations-
plattformen

- Proof-Plattform
- Nutzerkongress
- Web-Seminare
- White-Paper
- Umfragen



Frank Werker

Fläche &
Infrastruktur

- Portfolio- und Liegenschaftsoptimierung
 - Nutzungskonzepte
 - Workplace-Projekte
- Tätigkeitsartenanalysen



Holger Knuf

Institutsleitung &
FM-Modellentwicklung



Infrastruktur



organisieren

- Organisationsmodell
- Betriebsorganisation
- Betriebs-Due-Diligence
- Betreiberverantwortung
- Organigrammentwicklung
- Personalbemessung & -entwicklung

organisieren

betreiben



Betrieb

- Betreibermodell
- Servicekonzeption
- Betriebsprozesse
- Steuerungsmodelle
 - Tools u. Systeme
- Ausschreibungen und Implementierungsleitung

betreiben



Peter Brach

Betrieb &
Dienstleistungssteuerung



Nils Böhm

Ausschreibung, Tools &
Systeme

INTERNATIONALES INSTITUT FÜR FACILITY MANAGEMENT GmbH

- Privatwirtschaftliche **Forschungs- & Entwicklungsinstitut**
- Ausschließlich FM-Themen für **Corporates**
- Gründung **1998** als Tochterunternehmen der Bernd Heuer Dialog GmbH Düsseldorf, Ausgründung 2004 als eigenständiges Unternehmen
- **4** Geschäftsfelder – **4** Geschäftsfeldleiter
- Entwickler der führenden **FM-Modelle** für Forschung und Lehre sowie für die Projektierung
- **Organisations-, Betreiber- und Bereitstellungsmodelle** erforscht, entwickelt und umgesetzt
- Verfügbarkeit aller dafür notwendigen **Modelle**
- Größtes **FM-Netzwerk** der Branche



WIR GLAUBEN NICHT AN DIE "MAGIE" EINES
NEUEN DIENSTLEISTERS.

WIR SIND DAVON ÜBERZEUGT, DASS ES
WESENTLICH WIRTSCHAFTLICHER UND NACH-
HALTIGER IST, EINER BESTEHENDEN
LEISTUNGSBEZIEHUNG NEUEN ZAUBER ZU
VERLEIHEN.

- 1. Gründe für Ausschreibungen**
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?
8. Vorgehensweise
9. Pro und Contra Betrachtung

1. GRÜNDE FÜR AUSSCHREIBUNGEN

Konkurrenz wirken lassen

- Marktpreis durch Wettbewerb erzielen

Compliance-Regeln befolgen

- regelmäßig den Markt „testen“

Datenlage aktualisieren

- den Dienstleister ermitteln lassen

Verflechtungen durchbrechen

- „Fraternisierung“ auf Operativebenen

Gewöhnung unterbinden

- Abruf-„Bequemlichkeit“ auf Fachebene

Fazit

- von allem etwas...



Bild von [PublicDomainPictures](#) auf [Pixabay](#)

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
- 2. Aufwand einer Ausschreibung**
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?
8. Vorgehensweise
9. Pro und Contra Betrachtung

2. KOSTEN UND AUFWAND EINER AUSSCHREIBUNG

ANNAHME €2-10 MIO JAHRES-LEISTUNGSVOLUMEN – ERFAHRUNGSWERTE (SIE KÖNNEN GERNE EIGENE WERTE NEHMEN)

Konzeption	Erstellung	Vergabe	Implementierung
<ul style="list-style-type: none">• Ausschreibungskonzept• Daten aktualisieren• Erstellung Servicekonzept• Erstellung Steuerungskonzept• Festlegung Servicepakete• Erstellung Grobkostenschätzung „should price“	<ul style="list-style-type: none">• Vertragswerk erstellen• LV und L.-beschreibung• Verfahrensbeschreibung• QM-Handbuch• Kalkulationstabellen• Ausschreibungsverfahren• DL-Liste und Versand	<ul style="list-style-type: none">• Bewertung Rücklauf• 1. Auswahlrunde• Shortlist und Einladungen• 2. Auswahlrunde• Verhandlungsrunde• Vergabe und Vertrag• Kick-Off Veranstaltung	<ul style="list-style-type: none">• Implementierungsplan• Jour Fix Inhalte und Management• Verfahrens- und Toolentwicklung• Flächen- und Anlagenübernahme• Ressourcenmanagement
Eigenaufwand (FA & Einkauf) AT ca. 20	Eigenaufwand (FA & Einkauf) AT ca. 15	Eigenaufwand (FA & Einkauf) AT ca. 15	Eigenaufwand (FA & Einkauf) AT ca. 25
Berateraufwand AT ca. 15	Berateraufwand AT ca. 15	Berateraufwand AT ca. 15	Berateraufwand AT ca. 15
Direkte Kosten t€ ca. 5	Direkte Kosten t€ ca. 20	Direkte Kosten t€ ca. 10	Direkte Kosten t€ ca. 45

Geschätzter Gesamtaufwand (bei obigen Aktivitäten) hier ca. € 200.000,-

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
- 3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen**
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?
8. Vorgehensweise
9. Pro und Contra Betrachtung

PARTNERSCHAFT?

- Es wird ausgeschrieben, obwohl man mit dem DL zufrieden ist, oder
- es wird ausgeschrieben, weil ein Vertrag ausläuft, oder
- es wird ausgeschrieben, weil man unzufrieden ist.
- Und es wird von vornherein ein "Partner" auf Zeit gesucht, Verträge sind befristet
- Und im Idealfall bekommt man mehr, als man gibt...

**Das sind alles keine Erkennungsmerkmale einer Partnerschaft.
Win/Win wäre deutlich besser.**



Bild von [TheDigitalWay](#) auf [Pixabay](#)

BLINDAUFWAND/ VERSCHWENDUNG

- Jeder Anbieter einer Ausschreibung hat erhebliche Aufwändungen/Kosten
- Bei Endrundenteilnehmern nochmal deutlich mehr
- Der "Sieger" geht mit einem MINUS von mindestens **€ 30.000,-** in die Implementierung, mitunter noch deutlich mehr
- darin sind der Eigenaufwand der vergebenden Abteilung und der Leistungsrückgang des Bestands-DL noch gar nicht berücksichtigt

**Das ist seriös nicht refinanzierbar.
Außer man mindert Leistung während
des Regelbetriebs...**



Bild von [Anemone123](#) auf [Pixabay](#)

WETTBEWERBSVERZERRUNG

- Angebotspreise werden i.d.R. nicht bottom-up kalkuliert, sondern top-down abgeschätzt ("was werden unsere Konkurrenten anbieten?", „wieviel Preisbereitschaft hat dieser Kunde?“)
- Die zum Preis passende Leistungsmenge wird im Detail erst NACH der Vergabe kalkuliert
- Bei einem Ausschreibungsverfahren mit Preisabfrage ist dieser Effekt unvermeidlich
- Statt des besten Preis-/Leistungsverhältnisses erhält man die mutigste Preis-Schätzung

**Der Markt regelt sich gegenseitig
runter – zum Leidwesen des
Leistungsniveaus**



Bild von [Andrew Martin auf Pixabay](#)

LEISTUNGSTRANSparenZ

- Wirkliche Transparenz (nach 4 Quadranten – Leistung – Zeitmenge – Ressourcen – Preis) wird nicht abgefragt, sondern nur Preis für Leistung
- Damit ist nach der Vergabe kein transparenter Ausgangspunkt für die Planung (Ressourcen und Zeit) erreicht
- In der Rückkalkulation ist das Ergebnis i.d.R., dass die Planung nicht zur Ausgangskalkulation passt

Diese Intransparenz sorgt für Leistungsreduktion von Anfang an



Bild von [Boke9a](#) auf [Pixabay](#)

ZEITAUFWAND

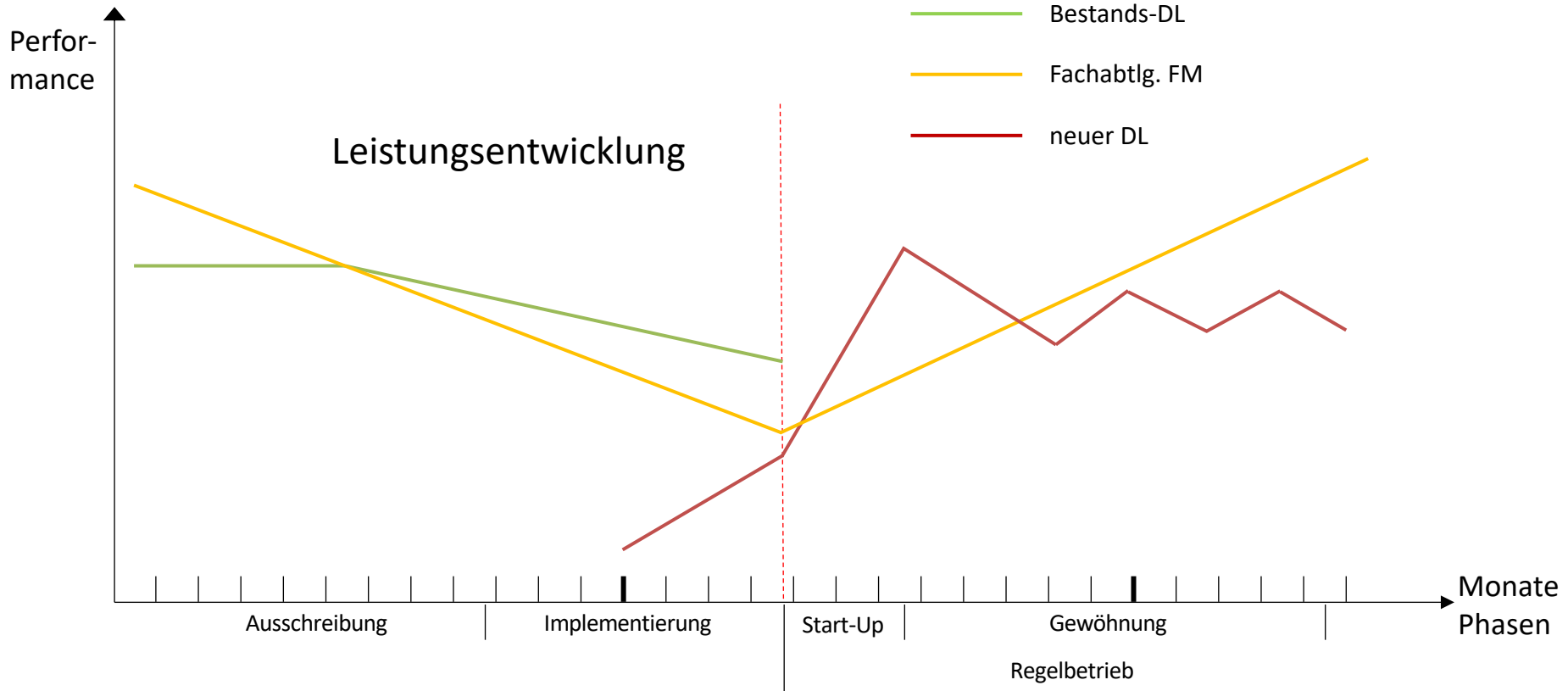
- Von Initiierung bis Vergabe vergehen schnell 6-12 Monate
- Eine Neuimplementierung nach Vergabe benötigt mindestens 6 Monate (weniger nur, wenn die Vergabe länger dauerte, ergibt immer dieselbe Zeit, da der Regelleistungsbeginn fest ist)
- Die "Einschwingphase" nach Regelleistungsbeginn dauert nochmal ca. 6-12 Monate

Insgesamt ergibt das zwischen 1,5-2,5 Jahre – bei einer Laufzeit von 4+1 Jahren?



Bild von [Alexas_Fotos](#) auf [Pixabay](#)

3. KRITISCHE WÜRDIGUNG VON AUSSCHREIBUNG



INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
- 4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen**
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?
8. Vorgehensweise
9. Pro und Contra Betrachtung

4. GRÜNDE, DIE WEITERHIN FÜR DIE AUSSCHREIBUNG SPRECHEN

DATEN

FRATERNISIERUNG

SERVICEKONZEPT

STEUERUNGSKONZEPT

**ABER: DAS GEHT ALLES
AUCH OHNE
AUSSCHREIBUNG!**

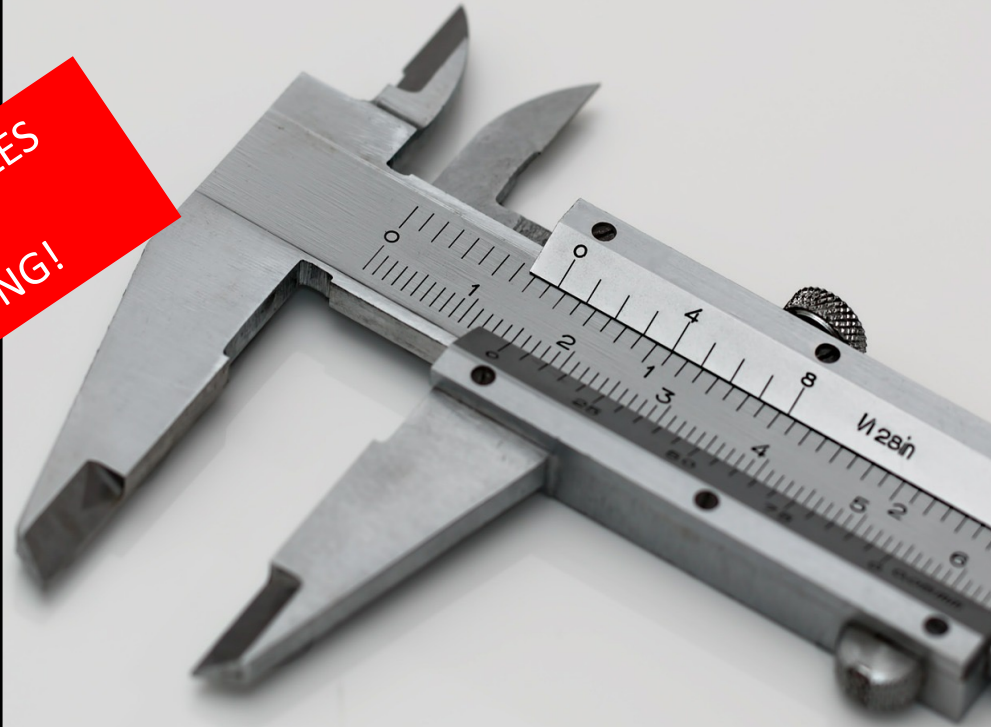


Bild von [Steve Buisinne](#) auf [Pixabay](#)

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
- 5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?**
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?
8. Vorgehensweise
9. Pro und Contra Betrachtung

QUALITÄT

- Qualität von Dienstleistung steht immer in Frage („lässt sich schlecht messen“)
- Dabei ist fehlende Servicequalität **IMMER** ein Fehlen von **QUANTITÄT**
 - zu wenig Zeit
 - zu wenig Personal
 - zu wenig Material (oder das falsche)
 - zu wenig Werkzeug (oder das falsche)
 - keine Dokumente
 - keine Informationen
 - keine Einweisung
 - u.v.a.m.

**Service-Qualität lässt sich messen.
Denn sie besteht ausschließlich aus
scharf zählbaren Dingen.**



Bild von [Robert Strasser](#) auf [Pixabay](#)

5. WORUM SOLL ES EIGENTLICH GEHEN? WAS IST DAS ZIEL?

PREIS-/LEISTUNG

- Leistungs-(menge), bestehend aus
- Ressourcen-(menge), multipliziert mit
- Zeit-(menge), im Verhältnis zur
- Geld-(menge), vor dem Hintergrund des
- Servicelevels, ergibt das

**...angestrebte, angebrachte, sinnvolle,
vertretbare Preis-/Leistungsverhältnis**



Bild von [Matthias Böckel](#) auf [Pixabay](#)

NACHWEISFÄHIGKEIT

- Die Dokumentation einer Dienstleistung besteht mitnichten maßgeblich aus Leistungsscheinen oder Tätigkeitsprotokollen, die von der Operativkraft dem AG übergeben werden
- Eine vollständige Werksdokumentation besteht aus:
 - Ausführungsprotokollen
 - Prüfprotokollen
 - Leistungskontrollprotokollen (des AN!)
 - Stichprobenprotokollen (des AG!)
 - Personalnachweisen
 - Materialnachweisen
 - Mittelnachweisen
 - Dispositionsnachweisen
 - Einweisungsnachweisen
 - Schulungsnachweisen
 - Zeit- und Lohnnachweisen
 - Abnahmeprotokollen



Bild von [Robert Fotograf](#) auf [Pixabay](#)

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
- 6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird**
7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?
8. Vorgehensweise
9. Pro und Contra Betrachtung

6. ...UND WAS DAVON DURCH KLASSISCHE AUSSCHREIBUNGEN ERREICHT WIRD

QUALITÄT

KEINE VERBESSERUNG DURCH AUSSCHREIBUNG

PREIS-/LEISTUNG

KEINE VERBESSERUNG DURCH AUSSCHREIBUNG

NACHWEISFÄHIGKEIT

KEINE VERBESSERUNG DURCH AUSSCHREIBUNG

COMPLIANCE
(LEGAL & CORPORATE)

KEINE VERBESSERUNG DURCH AUSSCHREIBUNG



Bild von [Topi Pigula](#) auf [Pixabay](#)

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
- 7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?**
8. Vorgehensweise
9. Pro und Contra Betrachtung

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

Warum immer wieder ausschreiben?

Kann man nicht auch einfach so vergeben?

Warum nicht sogar mit dem bestehenden Dienstleister eine neue Vereinbarung treffen – egal wann?

Und klar die Leistungsperformance entlang der Ziele in den Mittelpunkt stellen, und nicht den (Preis-) Wettbewerb?



Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

DAS BEDEUTET ABER:

neues Servicekonzept erstellen

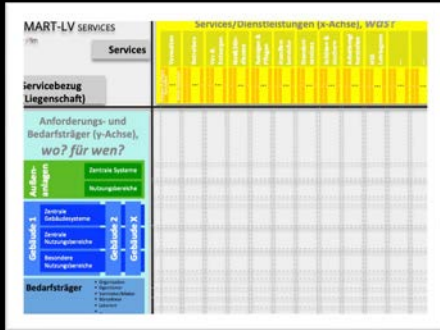
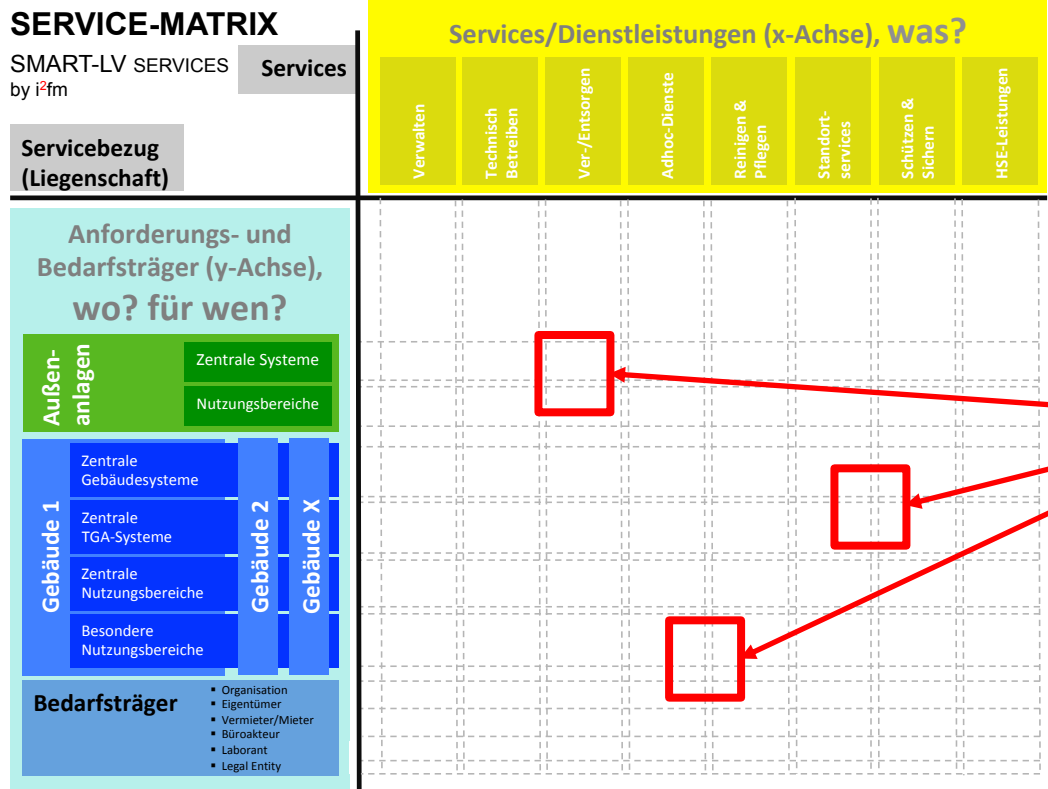


Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG



in Anlehnung an DIN 276 und DIN 277 (Sicht: Planung u. Errichtung)

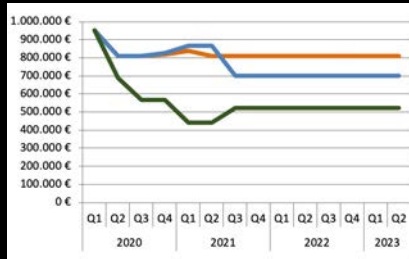
Frequenzen
Turni
Intensitäten
Qualitäten

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

DAS BEDEUTET ABER:

neues Servicekonzept

neues Leistungsvolumen festlegen



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

DAS BEDEUTET ABER:

- neues Servicekonzept
- neues Leistungsvolumen
- neues Steuerungskonzept entwickeln

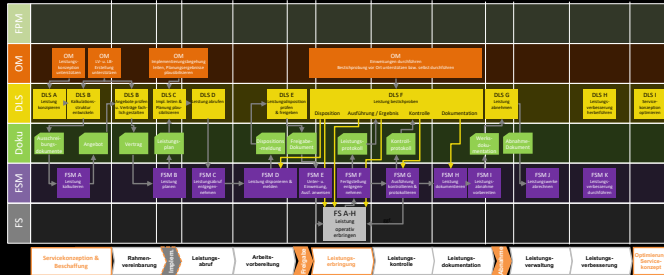
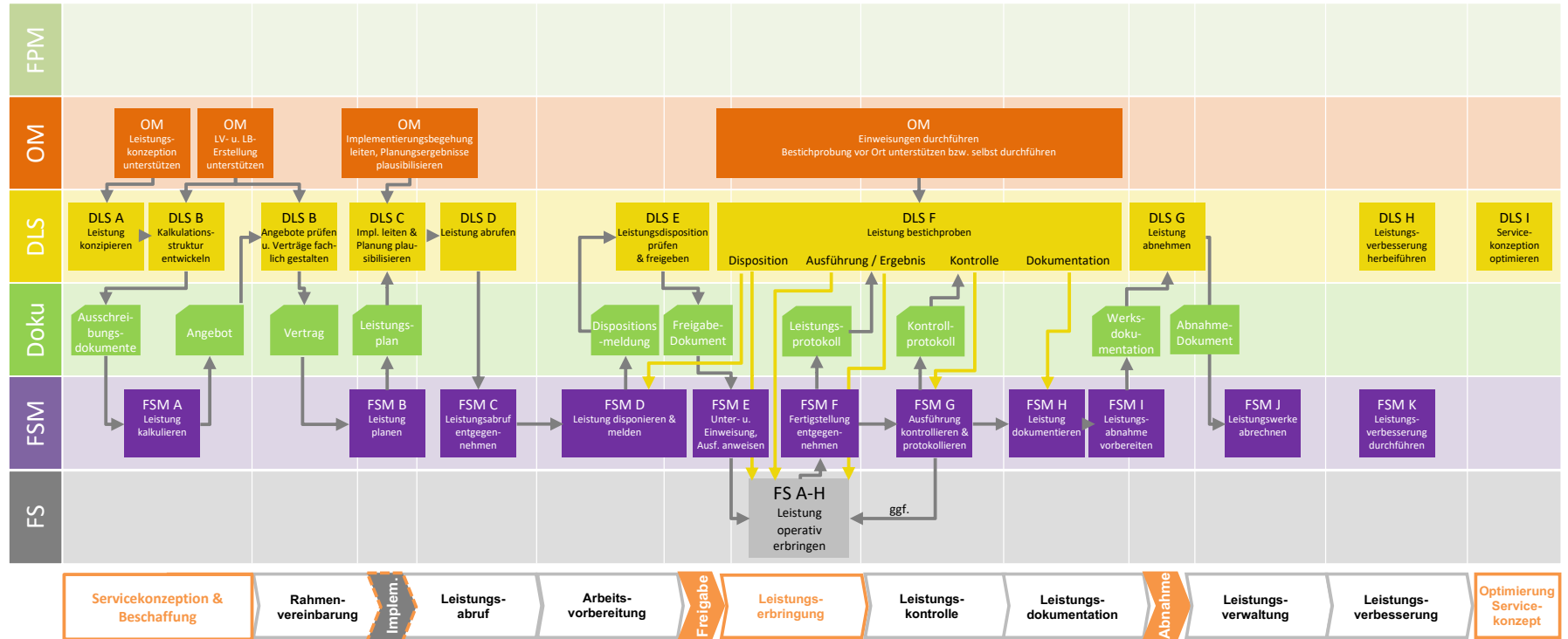


Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

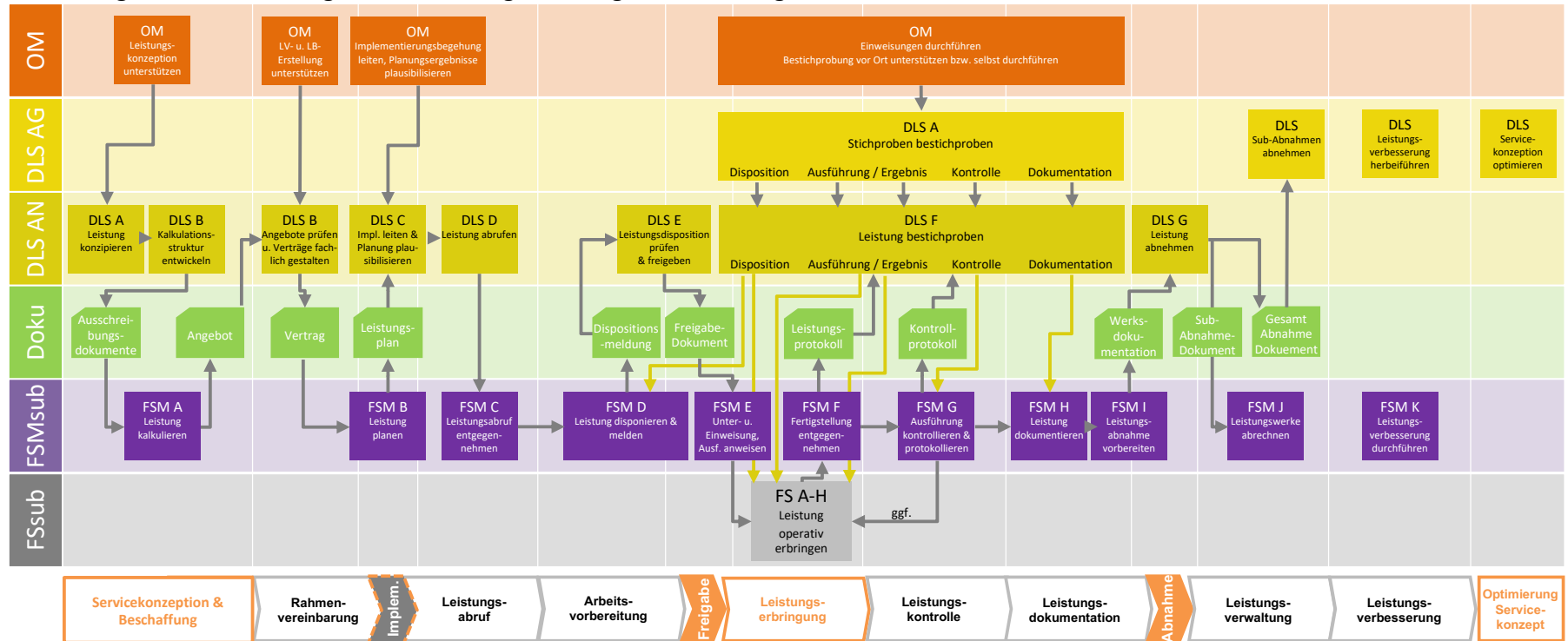
7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

Steuerungsmodell mit Bezug auf Service-Regelleistungen



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

Steuerungsmodell mit Bezug auf Service-Regelleistungen in Sub-Vergabe



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

DAS BEDEUTET ABER:

- neues Servicekonzept
- neues Leistungsvolumen
- neues Steuerungskonzept
- Dienstleister mit Vertrag ausstatten

AG spezifische Dokumente Anrechnung Gewährleistung Preisobergrenze	Leistungsbeschreibung übergeordnet - in 4 - in 4 - in 4 - in 4	Juristischer Vertrag (mit OStB herangezogen)	- in 4 - in 4 - in 4 - in 4
Grundverständnis	- Verfahrensvorgänge - Qualitätsmanagement - Beschaffung - Logistik - Service	Sicherungsverfahren	- Verfahrensvorgänge - Qualitätsmanagement - Beschaffung - Logistik - Service
Implementierung	- vollständige Begleitung der gesamten Implementierung/Projekt Phasenabwicklung		

LOS 1, 2, 3 Leistungsbeschreibung Spezifisch Technische Services	LOS 4, 5, 6 Leistungsbeschreibung Spezifisch Infrastrukturelle Services
Kalkulation Tabellen Teil A Grundlagen	Kalkulation Tabellen Teil A Grundlagen
Kalkulation Teil B Repräsentation vor Ort Personal	Kalkulation Teil B Repräsentation vor Ort Personal
Kalkulation Teil C Repräsentation Anlageverzeichnis	Kalkulation Teil C Repräsentation Flächenverzeichnis
Leistungsverzeichnis (Preisübersicht)	Leistungsverzeichnis (Preisübersicht)



Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

Los-übergreifend



Los-spezifisch



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

DAS BEDEUTET ABER:

- neues Servicekonzept
- neues Leistungsvolumen
- neues Steuerungskonzept
- neuer Vertrag OHNE Ausschreibung
- sofortige NEU-Implementierung

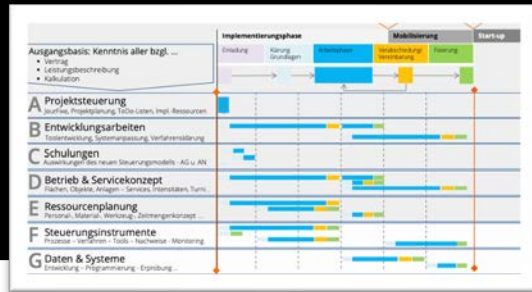


Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

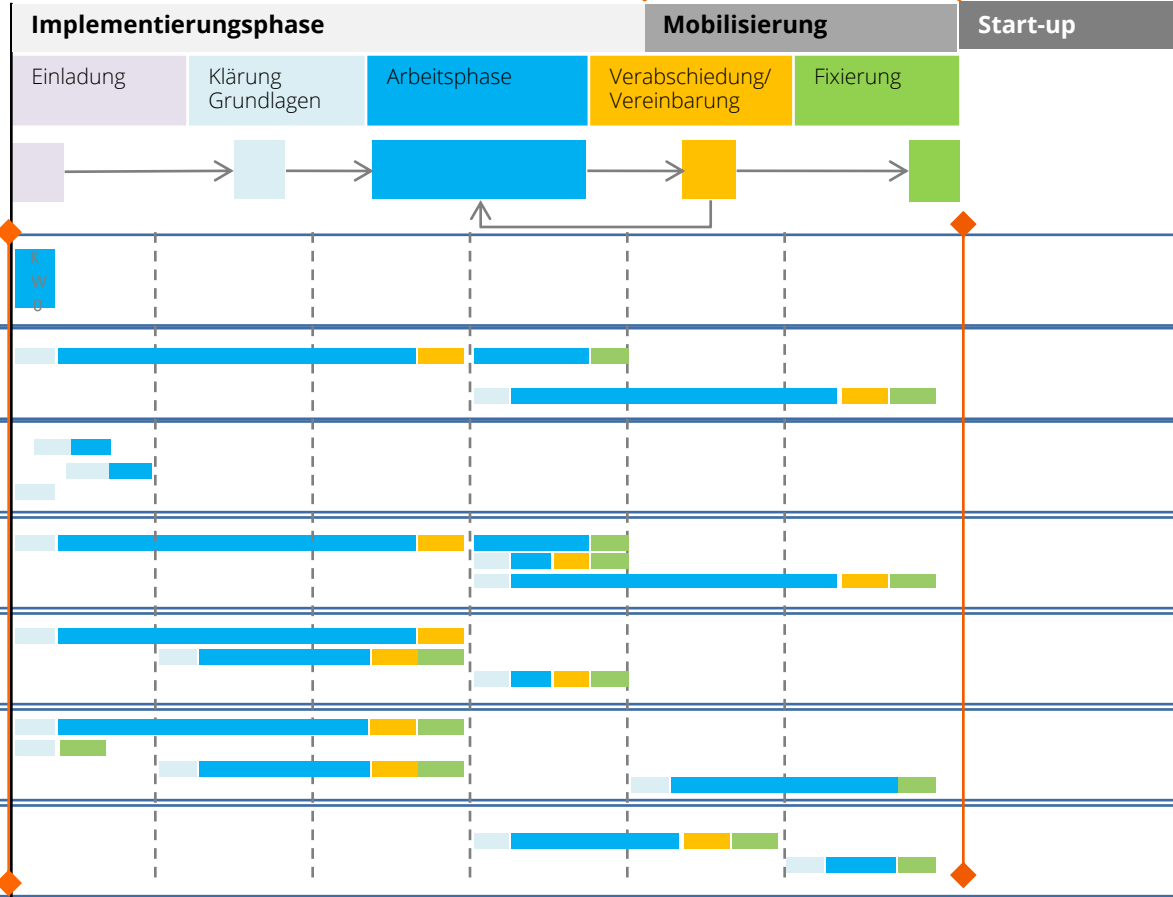
Audit

Regelbetrieb



Ausgangsbasis: Kenntnis aller bzgl. ...

- Vertrag
- Leistungsbeschreibung
- Kalkulation



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG

Aber was ist mit der erforderlichen Auswahl eines Dienstleisters?

Wer ist dafür geeignet?

Habe ich überhaupt den DL, der zu mir passt?

Wie erfahre ich, welchen ich nehmen soll, wenn ich noch keinen habe oder einen anderen möchte?



Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

Abfrage von FÄHIGKEITEN statt von PREISEN (die man eh kennt!)

RESSOURCENBEHERRSCHUNG

- Personalkonzeption
- Rekrutierung und Mobilisierung
- Herstellung von Einsatzfähigkeit
- Herstellung von Leistungsfähigkeit
- Material- und Verbrauchsstofflogistik
- Werkzeughandhabung und Ersatzteillogistik
- Ein- u. Unterweisung, Schulungskonzepte
- Sicherung von Erkenntnisgewinnen

NACHWEISFÄHIGKEIT

- Objekt- und Anlagenübernahmen
- Datenmanagement
- Zeiterfassungsmanagement
- Ausführungsprotokollierung
- Kontrollprotokollierung
- Maßnahmenprotokollierung
- Abnahmeprotokolle
- Objekt- und Anlagenübergaben – Garantien

VERFAHRENSBEHERRSCHUNG

- Kalkulationsverfahren
- Planungsverfahren - Implementierung
- Dispositionsverfahren
- Zeiterfassungssysteme
- Einsatz von Verfahrenstools
- Kontrollverfahren
- Dokumentationsverfahren
- Herstellung von Abnahmefähigkeit

TRANSPARENZ

- Beherrschung des 4-Quadranten-Modells
- Inhalt – Leistung
- Budget – Preis
- Ressource – Fluktuation und Logistik
- Zeit – Kategorien

- Nachweisliches Preis-/Leistungsverhältnis

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?
- 8. Vorgehensweise**
9. Pro und Contra Betrachtung

8. VORGEHENSWEISE

Potenziale ermitteln

Vertrag auslaufen lassen oder direkt kündigen

Neuer Vertrag mit Bestandsdienstleister oder mit direkter Beauftragung

Sofortiger Start einer Neu-Implementierung mit neuem Servicekonzept, neuer Steuerung, neuen Vereinbarungsinhalten, neuen Tools



Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

8. VORGEHENSWEISE 10 SCHRITTE ZUR VOLLSTÄNDIGEN VERTRAGSERTÜCHTIGUNG MITTELS EINFÜHRUNG DES NEUEN BETREIBERMODELLS

Erfassung der Defizite mittels Probeabnahme des letzten Leistungsjahres
Bewertung der Performance des aktuellen Dienstleisters zum Ende der Vertragslaufzeit hin. Dies beinhaltet auch mögliche Minderungs-Vorbehalte. Ob und in welchem Umfang Minderungen gezogen werden, wird kontinuierlich im weiteren Projektverlauf bewertet und kommuniziert.

Konzeption aller notwendigen Elemente des neuen Betreibermodells
Konzeption der Vorgehensweise/des Projektes, um die vorgenannten ermittelten Potenziale zu heben. Neben der Variante der Vertrags-Ertüchtigung mit dem Bestands-Dienstleister wird auch parallel die Variante einer regulären Ausschreibung ausgearbeitet. So bleibt die Handlungsfähigkeit im Falle einer Nicht-Einigung mit dem Bestands-Dienstleister permanent erhalten.

Ermittlung der Grundbereitschaft des Bestanddienstleisters
Vom Bestands-Dienstleister wird eine verbindliche Aussage zur Beteiligung an dem weiteren Vorgehen eingeholt. Auf der Grundlage des Status Quo aus [1] und des Projektkonzepts aus [4] muss die Bereitschaft zur Beteiligung auch die Bereitstellung der erforderlichen Kapazitäten sowie evtl. Ausgaben beinhalten.

Entwicklung eines vollständig neuen Vertragswerkes nebst Verfahrensanweisungen
Hier entstehen die im Betreibermodell 2.0 erforderlichen Verträge, Vertragsanlagen und auch Kalkulationsvorlagen. AG-seitig werden die erforderlichen Bereichen (z.B. Einkauf, Rechtsabteilung) einbezogen. Der Bestandsdienstleister wird über die ihn betreffenden Aspekte informiert. Der Bestandsdienstleister prüft und konkretisiert die in Phase [6] ermittelten Aufwände als Input für Phase [8].

Komplette Konzeption und Begleitung der erforderlichen Re-Implementierung
Gemäß der vereinbarten Vorgehensweise aus Phase [8] erfolgt eine Re-Implementierung nach „allen Regeln der Kunst“.



Ermittlung aller Optimierungspotenziale einer vollständigen Vertragsertüchtigung
Gemeinsame Ermittlung der möglichen Auswirkungen durch die Realisierung eines Betreibermodells 2.0

- Leistungs-Vollständigkeit
- Dokumentations-Vollständigkeit
- Compliance-Konformität
- (Steuerungs-)Aufwand des AG
- Wirtschaftlichkeit

Vorbereitung der Vertragskündigung mit dem Bestanddienstleister
Alle relevanten Bereiche müssen hinter der weiteren Vorgehensweise, der Vertrags-Ertüchtigung mit paralleler Möglichkeit der regulären Ausschreibung, stehen. Mindestens einzubeziehen sind: Einkauf, Rechtsabteilung sowie Nutzervertreter und ggf. weitere Bereiche. Verabschiedet wird das Projektkonzept inkl. der Entscheidungsparameter zum Wechsel auf die Parallel-Variante an den Meilensteinen. Beispielsweise können alternativ geeignete Dienstleister über eine Prä-Qualifikation ermittelt werden.

Aufklärung des Bestanddienstleisters bzgl. des neuen Leistungsstruktes
Dem Bestandsdienstleister wird im Detail seine Verantwortungen und Aufgaben im neuen Betreibermodell dargestellt. Dies beinhaltet u.a. die Darstellung der Mindestanforderungen des AG an Verfahren und Dokumente. Der erforderliche Aufwand des Dienstleisters für die (Weiter-)Entwicklung wird ermittelt. In Kenntnis dieses Aufwands entscheidet der Dienstleister über den Start von Phase [7].

Kalkulation, Verhandlung und Vereinbarung der neuen Leistungsbeziehung
Neben den auch bei regulären Ausschreibungen üblichen Aspekten (u.a. Laufzeit, Vergütung), wird in dieser Phase auch die detaillierte Vorgehensweise zur Hebung der Potenziale in Phase [9] geregelt. Sowohl AG wie AN bekennen sich zu der Bereitstellung der erforderlichen Kapazitäten wie Ausgaben. Sofern keine Einigung erzielt werden kann, wird auf seitens des AG auf die parallele Vorgehensweise zurückgegriffen.

Überprüfung der Wirksamkeit des neuen Betreibermodells und der neuen Vertragsbasis
Über ein Monitoring und Berichtswesen wird die Wirksamkeit der vereinbarten Verfahren sichergestellt. Die integrierten Qualitätssicherungsmechanismen gewährleisten eine kontinuierliche Einhaltung und Weiterentwicklung.

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. Gibt es eine Alternative zu Ausschreibungen?
8. Vorgehensweise
- 9. Pro und Contra Betrachtung**

8. PRO UND CONTRA BETRACHTUNG

Topic	Vergabe MIT Ausschreibung	Vergabe MIT Ertüchtigung
Zeitaufwand	sehr hoch	sehr niedrig
Erzielter Preis	niedrig	fair
Preis-/Leistungsverhältnis	nicht ausgewiesen	passend
Vergabe Kosten	sehr hoch	sehr niedrig
Service Kosten	hoch durch Verschwendung	wie erzielter Preis
Leistungsperformance	überschaubar	hoch
Rechtskonformität	überschaubar	hoch
Zufriedenheit	zufällig	gezielt

WARUM DIE LEISTUNG IN EINEM SOLCHE MODELL **NICHT** TEURER WIRD...

Das i²fm-Steuerungsverfahren entlang unseres Betreibermodells beinhaltet vor allem die Möglichkeit, gezielt und vollständig transparent Leistungsvolumina zu konzipieren. Und diese dann sicherzustellen.

	Bedarfsgrundlage <i>was abgefragt wird...</i>	Vereinbarter Preis <i>was eingekauft wird...</i>	Gegenwert <i>was geleistet wird...</i>
Ergebnis der herkömmlichen Vergabeverfahren (stark vereinfachte Annahmen mit plakativer Fehlleistungsquote)	15.000 €	10.000 €	5.000 €
Leistung konsequent verfahrensorientiert eingekauft (und gesteuert!)	15.000 €	15.000 €	15.000 €
Auf den ersten Blick teurer! Aber: als Szenario nicht vergleichbar, da wesentlich mehr Leistung im Objekt angekommen ist			
Korrigierter Bedarf auf Grundlage transparenter Service-Level-Varianten zur Erzielung des Ausgangspreises (bereits in der Kalkulationsphase!)	10.000 €	10.000 €	10.000 €
Jetzt gleicher Preis! Aber: als Szenario immer noch nicht vergleichbar, da mehr Leistung im Objekt angekommen ist			
Final vergleichbares Szenario zur Ausgangssituation	5.000 €	5.000 €	5.000 €

Ergebnis: für denselben Preis **mehr Leistungsvolumen**
Oder: das gleiche Leistungsvolumen **zum geringeren Preis**

i²fm

Internationales Institut für Facility Management GmbH

Essener Str. 5
46047 Oberhausen
Germany

T +49 (0)208 / 594 8719 10

F +49 (0)208 / 594 8719 29

FM aus Leidenschaft